

คนพิการ จะสร้างโลก



วิธีที่
คนทั่วไป
จะสร้างตัวได้
ในยุคปัจจุบัน



เขียนโดย **ศิวกร ปล้องไหม**
เจ้าของช่อง YouTube และ Facebook Page
'Nack Siwakorn'
ที่มีผู้ติดตามรวมกว่า 1,000,000 คน

สุวิมล

๒
คุณวิมล

ชื่อหนังสือ : สูตรโกง คนตัวเล็ก

เรื่อง : ศิวกร ปลั่งไหม

ภาพประกอบ : ศิวกร ปลั่งไหม

สำนักพิมพ์ปริมาyard

พิมพ์ครั้งที่ 1 มีนาคม 2569

ราคา 385 บาท

ISBN 978-616-403-125-8



สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537

และฉบับเพิ่มเติม โดย บริษัท ปริมาyard พับลิชชิง จำกัด

ห้ามลอกเลียนแบบไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้

นอกจากจะได้รับอนุญาตจากผู้จัดพิมพ์เป็นลายลักษณ์อักษร

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ศิวกร ปลั่งไหม.

สูตรโกง คนตัวเล็ก.-- กรุงเทพฯ : ปริมาyard พับลิชชิง, 2569.

312 หน้า.

1. การบริหารธุรกิจ. I. ศิวกร ปลั่งไหม, ผู้วาดภาพประกอบ. II. ชื่อเรื่อง.

658

ISBN 978-616-403-125-8

บรรณาธิการที่ปรึกษา กฤษฎาพร ชุมสาย ณ อยุธยา
บรรณาธิการบริหาร สานุพันธ์ ชุมสาย ณ อยุธยา
บรรณาธิการเล่ม อิศวเรศ ตโมณฑ
พิสูจน์อักษร ศศรัณย์ พิพัฒน์นรพงศ์
ศิลปกรรม/ออกแบบปก ธนรัตน์ มุทาพร

จัดทำโดย

บริษัท พรีเมายด์ พับลิชซิง จำกัด

27/33 ซอยศรีบำเพ็ญ ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2286-2414 โทรสาร 0-2286-2417

www.freemindbook.com  freemindbook  @freemindbook

พิมพ์ที่

บริษัท กรีน โลฟท์ พรินติ้ง เฮาส์ จำกัด

68 ซอยเทียนทะเล 20 ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน
กรุงเทพฯ 10150 โทรศัพท์ 0-2892-1940-2 โทรสาร 0-2892-1940 กต 9

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

1858/87-90 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2826-8000 โทรสาร 0-2826-8356-9

www.se-ed.com



หนังสือเล่มนี้มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทั้งสิ้น 4,322.379 กิโลกรัมคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า และได้ดำเนินการชดเชยการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ นับเป็นการดำเนินการภายใต้จิตสำนึกที่ดีเพื่อการลดการเป็นองค์กรที่ "ใส่ใจสิ่งแวดล้อม" ทั้งนี้บริษัทยังเลือกใช้วัสดุคุณภาพที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในการผลิตงาน ด้วยกระดาษกรีนโอเอเซียน ใช้หมึกพิมพ์กวีแควเหลือง และกระบวนการผลิตที่รักษาสิ่งแวดล้อม ช่วยลดการปล่อยคาร์บอนไดออกไซด์

คำนำสำนักพิมพ์

ในวันที่โลกธุรกิจหมุนเร็วกว่าเดิมหลายเท่า โอกาสดูเหมือนจะถูกผูกขาดด้วยทุน เทคโนโลยี และเครือข่ายขนาดใหญ่ หลายคนจึงเผลอสรุปกับตัวเองว่า ‘ถ้าเริ่มจากศูนย์ ก็คงสู้ใครไม่ได้’

แต่ความจริงอีกด้านหนึ่งคือ ทุกยุคสมัยเปิดพื้นที่ใหม่ให้แก่คนที่กล้าคิดต่างและลงมือทำเสมอ

และบ่อยครั้ง คนที่เริ่มจากเล็กที่สุด กลับเติบโตได้เร็วที่สุด

‘สูตรโกง คนตัวเล็ก’ คือหนังสือสำหรับคนธรรมดาที่ไม่ได้มีแต้มต่อพิเศษ ไม่มีเงินทุนก้อนใหญ่ ไม่มีคอนเนกชัน หรือใบเบิกทางใดๆ นอกจากความตั้งใจจริง หนังสือเล่มนี้ไม่ได้ขายฝัน และไม่ได้มี “สัญญาการันตีความสำเร็จ” ชั่วข้ามคืน หากแต่ชวนผู้อ่านกลับมาทบทวนพื้นฐานที่สำคัญที่สุดของการทำธุรกิจ พร้อมๆ กับการเปิดรับวิธีการใหม่ๆ ที่อัปเดตอย่างต่อเนื่องและรวดเร็วในสังคมยุคใหม่ ตั้งแต่วิถีคิด การพัฒนาตัวเอง การสร้างตัวตน การสื่อสารผ่านคอนเทนต์ ไปจนถึงการขายอย่างเป็นระบบซึ่งสามารถเริ่มลงมือทำได้ทันที

จากประสบการณ์จริงของ **แน็ค – ศิวกร ปล้องไหม** นักทดลองและนักลงมือทำ ผู้สร้างเส้นทางของตัวเองจากศูนย์จนกลายเป็นผู้ประกอบการและคอนเทนต์ครีเอเตอร์ที่มีผู้ติดตามจำนวนมาก ผู้อ่านหลายท่านอาจคุ้นเคยกับผลงานก่อนหน้าของเขาอย่าง ‘Above Average : วิธีปลดล็อกศักยภาพ และกลายเป็นคนเหนือค่าเฉลี่ย’ ที่ชวนตั้งคำถามกับมาตรฐานชีวิตแบบเดิมๆ และ ‘เงินทอง โคตรง่าย’ ที่ถอดเรื่องการเงินให้เข้าใจได้อย่างเป็นรูปธรรม หนังสือที่กำลังอยู่ในมือคุณเล่มนี้จึงเสมือนการต่อยอดประสบการณ์ทั้งหมด หลอมรวมบทเรียนด้านความคิด การเงิน และการทำธุรกิจเข้าไว้ด้วยกันอย่างครบถ้วนยิ่งขึ้น

ทุกบทในเล่มเต็มไปด้วยบทเรียนที่ผ่านการลงมือทำจริง ไม่ใช่ทฤษฎีที่สวยงามแต่ไกลตัว หากเป็นแนวทางที่ผู้อ่านสามารถนำไปทดลอง ปรับใช้ และเห็นผลได้จริงในชีวิตประจำวัน

สิ่งที่สำนักพิมพ์พริมาyard เห็นคุณค่าอย่างยิ่ง คือการที่หนังสือเล่มนี้ไม่ได้สอนเพียง ‘วิธีหาเงิน’ แต่แนะแนวทางให้ผู้อ่านสามารถพัฒนา ‘ศักยภาพ’ ของตัวเองให้แข็งแรงพอจะสร้างโอกาสได้ด้วยตนเอง เพราะเมื่อคนเรามีทักษะ มีความคิดที่ถูกต้อง และกล้าลงมือทำ รายได้และอิสรภาพทางการเงินย่อมเป็นผลลัพธ์ที่ตามมา

เราเชื่อว่าธุรกิจในยุคนี้ไม่ใช่เกมของคนที่ยิ่งใหญ่ที่สุด แต่เป็นเกมของคนที่เรียนรู้เร็วที่สุด ปรับตัวไวที่สุด และลงมือทำสม่ำเสมอที่สุด

หากคุณกำลังมองหาหนังสือสักเล่มที่จะช่วยจุดประกายความกล้า เปลี่ยนมุมมอง และมอบเครื่องมือสำหรับเริ่มต้นธุรกิจด้วยสองมือของตัวเอง เราเชื่อมั่นว่าหนังสือเล่มนี้คือคำตอบที่จะช่วยให้คุณกล้าลงมือทำในแบบของตัวเอง

สำนักพิมพ์ขอขอบคุณ *คุณโสภณ ศุภมั่งมี* และคุณ *Pop Siwapat* ที่กรุณาสละเวลาแบ่งปันมุมมองและประสบการณ์อันมีคุณค่า ซึ่งช่วยเติมเต็มมิติให้หนังสือเล่มนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และเป็นกำลังใจสำคัญให้ทั้งผู้เขียนและทีมงานเป็นอย่างมาก

สำนักพิมพ์พริมาyard หวังเป็นอย่างยิ่งว่า **‘สูตรโกง คนตัวเล็ก’** จะไม่ใช่เพียงหนังสือที่อ่านจบแล้ววางไว้บนชั้น แต่จะเป็นคู่มือที่ถูกเปิดซ้ำแล้วซ้ำเล่าในวันที่คุณต้องการแรงผลักดันอีกครั้ง เพื่อออกไปสร้างเส้นทางของตัวเองและเติบโตไปตามจังหวะของชีวิต

สำนักพิมพ์พริมาyard

คุยกับผู้เขียน

หนังสือ 'สูตรโกง คนตัวเล็ก' เล่มนี้ เป็นหนังสือเล่มที่ 3 ของผม และเป็นเล่มที่ผมตั้งใจเขียนอย่างมากเพื่อปิดท้ายโปรเจกต์ที่ผมตั้งใจจะถ่ายทอดเนื้อหาที่ผมสนใจและใช้ชีวิตอยู่กับมัน ออกไปให้คนได้รับรู้กันอย่างเข้าใจง่ายที่สุด ซึ่งคือเรื่องการพัฒนาตัวเอง การหาเงิน และการบริหารจัดการเงิน

ผมเริ่มสนใจเรื่องการสร้างเนื้อสร้างตัวตั้งแต่สมัยมัธยม ผมมีความฝันเหมือนคนทั่วไปที่อยากมีเงินเยอะๆ อยากมีอิสระในการใช้ชีวิตเป็นของตัวเอง

ผมเปิดโลกเข้ามาในวงการพัฒนาตัวเองก่อน แล้วค่อยมาเรื่องการเงิน การลงทุน การบริหารจัดการเงิน จากนั้นค่อยเริ่มลองทำธุรกิจเล็กๆ เป็นของตัวเอง และเข้าสู่วงการหาเงินออนไลน์อย่างเต็มตัว

ผมค้นพบว่าจาก 3 สาขาหลักแห่งการสร้างเนื้อสร้างตัว ซึ่งก็คือการพัฒนาตัวเอง การหาเงิน และการบริหารจัดการเงิน ส่วนที่เปลี่ยนชีวิตผมมากที่สุดก็คือเรื่องของ 'การหาเงิน' ซึ่งแน่นอนว่าในเล่มนี้เราจะโฟกัสที่เรื่องนี้นั่นเป็นหลักเลย เพราะไม่ว่าจะทำอะไรก็แล้วแต่ ถ้าเรามีรายได้เยอะไว่ก่อน มันจะจัดการเรื่องต่างๆ และวางแผนได้ค่อนข้างง่าย

ยิ่งถ้ามีมายด์เซตการใช้ชีวิตที่ดี เก็บเงินเก่ง และลงทุนเป็นด้วย มันจะยิ่งติดสปีดทุกอย่างเข้าไปใหญ่เลย

เพราะแบบนี้ ถ้าผมจะเขียนหนังสือสักเล่มที่คิดว่าจะเป็นประโยชน์ และมีโอกาสเปลี่ยนชีวิตผู้คนได้ การเขียนเรื่องหาเงินก็คงเป็นไอเดียที่ไม่ว่า

ผมเลยได้ใช้เวลาในช่วงหลายปีที่ผ่านมาลั่นกรองสมองและ
ประสบการณ์ตัวเอง รวมถึงเฝ้าสังเกตการณ์คนที่หาเงินจากโลกออนไลน์
ทั้งในไทยและต่างประเทศ เพื่อทำให้เนื้อหาเล่มนี้ออกมาเป็น **'สูตรโกง
คนตัวเล็ก'** ที่จะช่วยให้คนทั่วไปอย่างเรา สามารถสร้างเนื้อสร้างตัวได้
ด้วยตัวคนเดียวได้มากที่สุด

และวิธีการที่ผมเขียนในเล่มนี้ก็เป็นวิธีการจริงที่ผมใช้วางแผน
วางกลยุทธ์ เปิดตัว และโปรโมตหนังสือเล่มนี้จริงๆ ด้วยเช่นกัน ผมคิดว่า
หลายคนจะต้องสนุกกับไอเดียที่ฝรั่งพูเข้ามาระหว่างอ่านเล่มนี้แน่นอนครับ

ผมหวังอย่างมากว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ และใจลึกๆ
ก็แอบอยากได้รับข้อความว่าเป็นหนังสือเปลี่ยนชีวิตจากใครบางคน
สักครั้งหนึ่ง แต่ถึงอย่างไรผมก็ต้องบอกทุกคนว่า ผมเองก็เป็นเด็กวัยรุ่น
คนหนึ่ง อายุก็ยังไม่เยอะ ประสบการณ์ชีวิตก็ยังไม่ได้มากกว่าใครหลายคน
เพราะฉะนั้น ไม่ว่าจะหนังสือเล่มนี้จะบอกเล่าเรื่องอะไร แชร์เทคนิคอะไร
ขอให้ทุกคนที่นำไปใช้ ได้ลองผิดลองถูก ลองปรับปรุงให้เข้ากับชีวิตตัวเอง
และอย่าหลิ่วหลิบตาเชื่อผมทั้งหมด

เราต่างเป็นมนุษย์ และผมก็ไม่ได้เก่งไปเสียทุกเรื่อง ในเล่มนี้ผมแค่
พยายามกลั่นกรองเนื้อหาที่ผมเองมีผลลัพธ์และทำได้ดี ซึ่งแน่นอนว่า
ผมเองก็มีเรื่องที่ไม่เก่ง และมีเรื่องที่คุณทำได้ดีกว่าผมอีกมากมาย
เพราะฉะนั้นอย่าเชื่อผมทั้งหมดจนกว่าจะได้นำไปใช้ และขอให้ชื่นชมที่
เนื้อหา ความรู้ ประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ อย่างูชาติบุคคลเลยนะครับ

ขอให้สนุกกับ **'สูตรโกง คนตัวเล็ก'** เล่มนี้นะครับ :)

ศิวกร ปล้องใหม่ (แน็ค)

คำนิยม

แต่คนตัวเล็ก ผู้กล้าที่จะเล่นเกมในกติกาของตัวเอง

ในโลกยุคปัจจุบันที่หมุนเหวี่ยงด้วยความเร็วระดับปีแสง เรามักได้ยินคำกล่าวที่ชวนให้หดหู่อยู่บ่อยครั้งว่า ‘ปลาใหญ่กินปลาเล็ก’ หรือ ‘โลกนี้ไม่มีที่ยืนสำหรับคนตัวเล็กๆ อีกต่อไป’ เทคโนโลยีที่ก้าวกระโดดและทุนนิยมที่ซับซ้อนดูเหมือนจะสร้างกำแพงสูงชันที่กีดกันโอกาสของคนตัวเล็กๆ ให้ห่างไกลจากความสำเร็จออกไปทุกที

หลายคนถอดใจ ยอมจำนนต่อโชคชะตา และใช้ชีวิตไปวันๆ เพียงเพื่อรอให้พายวแห่งการเปลี่ยนแปลงพัดผ่านไป (ซึ่งเมื่อไรก็ไม่รู้)

แต่ความจริงที่น่าสนใจก็คือ ในทุกวิกฤตการณ์และการเปลี่ยนแปลงของยุคสมัย มักจะมี ‘ช่องว่าง’ เล็กๆ ซ่อนอยู่เสมอ มันคือช่องว่างที่เป็นเหมือนประตูมิติสำหรับผู้ที่ยอมมองเห็น และหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้เราเห็นช่องว่างนั้น

‘สูตรโกง คนตัวเล็ก’ ของน้องแน็ค – ศิวกร ปลั่งใหม่ เล่มนี้ไม่ใช่ตำราสอนการโกง หรือแนะนำทางลัดสีเทาที่จะพาคุณไปสู่ความร่ำรวยเพียงชั่วข้ามคืนอย่างที่ซื้อเรื่องอาจจะแกล้งเข้าหลอกให้เข้าใจผิด แต่มันคือคู่มือยุทธวิธี ‘กองโจร’ ในโลกยุคใหม่ คัมภีร์สำหรับคนตัวเล็กที่ไม่มีแต้มต่อทางสังคม ไม่มีนามสกุลดัง และไม่มีทุนก้อนมหาศาล แต่มีหัวใจที่กระหายความสำเร็จและพร้อมจะ ‘เล่นแร่แปรธาตุ’ กับทักษะที่ตัวเองมี

หากชีวิตคือการเล่นโป๊กเกอร์ นี่คือนู่มือที่จะช่วยอธิบายว่าไพ่ในมือควรเล่นอย่างไร เพื่อเพิ่มโอกาสให้เราชนะในเกมแห่งชีวิต

สิ่งที่ผมชื่นชอบเป็นพิเศษในหนังสือเล่มนี้ คือความกล้าหาญของแน็ค ที่ลุกขึ้นมาท้าทายมายาคติยอดฮิตอย่าง ‘Passive Income’ ที่คนรุ่นใหม่ถูกรอกหูกมาตลอดว่าต้องรีบมีให้เร็วที่สุด ทั้งที่ความจริงแล้ว สำหรับคนตัวเล็กที่เพิ่งเริ่มต้น การโฟกัสที่ ‘Active Income’ หรือการลงมือทำ

อย่างบ้าคลั่งเพื่อรีดศักยภาพและสร้างกระแสเงินสด คือกฎูญแจดอกแรกที่สำคัญที่สุด

แนวคิด Make Active Income Great Again ในเล่มนี้ จึงเป็นเหมือนน้ำเย็นที่สาดเข้าหน้าให้เราตื่นจากฝันกลางวัน แล้วหันกลับมามองความจริงตรงหน้าด้วยสายตาที่มุ่งมั่นกว่าเดิม

แน่ะคะพาเราไปสำรวจนิยามใหม่ของความมั่นคงที่ไม่ได้ฝากไว้กับองค์กรหรือใบปริญญา แต่ฝากไว้กับ ‘Personal Brand’ และ ‘ทักษะที่โลกต้องการ’ เขาชี้ให้เห็นว่าความได้เปรียบของคนตัวเล็กคือความคล่องตัว ความจริงใจ และความสามารถในการเชื่อมต่อกับผู้คน ซึ่งเป็นสิ่งที่องค์กรยักษ์ใหญ่เลียนแบบได้ยาก

ตลอดทั้งเล่ม ผมสัมผัสได้ถึงพลังงานบางอย่างที่จริงใจ มันเป็นพลังงานของคนที่เคยเดินหลงทาง ล้มลุกคลุกคลาน และค้นพบทางออกด้วยตัวเอง มันไม่ใช่ทฤษฎีบนหอคอยงาช้าง แต่เป็นรอยแผลเป็นและหยาดเหงื่อที่ตกผลึกออกมาเป็นตัวหนังสือ โดยเฉพาะแนวคิดเรื่อง ‘พลังของกรรไกรโกสแค้ 1 ปี’ ที่ย้ำเตือนเราว่า ชีวิตคนเราเปลี่ยนจากหน้ามือเป็นหลังมือได้ เพียงแค่เราอนุญาตให้ตัวเอง ‘เอาจริง’ แบบสุดชีวิตในช่วงระยะเวลาหนึ่ง

หากคุณกำลังรู้สึกว่าคุณเป็นเพียงมดงานตัวเล็กๆ ในจักรวาลที่กว้างใหญ่ หากคุณกำลังมองหา ‘คานงัด’ ที่จะช่วยยกภูเขาแห่งอุปสรรคตรงหน้า หนังสือเล่มนี้อาจไม่ใช่เวทมนตร์วิเศษ แต่เป็น ‘สูตรโกง’ ที่ถูกต้องตามกฎหมายของโลกใบใหม่

สูตรที่จะเปลี่ยนให้ความตัวเล็กของคุณ กลายเป็นอาวุธที่ร้ายกาจที่สุด

อ่านเถอะครับ แล้วคุณจะรู้ว่า ในโลกที่ดูเหมือนจะโหดร้ายใบนี้ ยังมีที่ทางและแสงสว่างสำหรับคนตัวเล็กอย่างพวกเราเสมอ

โสภณ ศุภมังคิ

คำนิยม

ไม่ต้องเก่งเหมือนใคร ก็เติบโตอย่างยั่งยืนได้

ในโลกที่ทุกคนพยายามจะเก่งแข่งกับคนอื่น และอาศัยยอดขาย ยอดเงินปลุกให้ตัวเองตื่นอย่างเหนียวแน่น **Nack Siwakorn** คือเพื่อนที่กล้าแสบหมัดใส่คุณตรงๆ แล้วบอกว่า “เฮ้ย... แค่เป็นตัวเอง มันก็มันงั่งได้นะ”

หนังสือเล่มนี้จะไม่พาคุณวิ่งไล่สูตรสำเร็จ
แต่จะพาคุณ กลับมายืนให้มั่นในแบบตัวเอง

คุณจะได้ทลายมายาคติเกี่ยวกับ Passive Income เพื่อสร้าง Sustainable Income ที่เลี้ยงชีวิตได้จริง – คุณจะได้เปลี่ยนตัวเองให้ ‘เป็นธุรกิจ’ ไม่ใช่ถูกรูธุรกิจครอบงำตัวตน คุณจะเข้าใจว่า **คุณไม่ใช่คนตัวเล็ก** คุณแค่ถูกรูครอบงำบีบให้เล็กก็เท่านั้น หนังสือเล่มนี้ไม่ได้บอกว่า ‘คุณพยายามไม่เก่งพอ’ แต่มันกำลังกระชากสติคุณว่า ‘คุณดีพอแล้ว’

คำถามคือ... **คุณกล้าจะทำให้คนอื่นเห็นว่าดีพอหรือยัง**

แน่ครับนี่ตะจุ่มจุ่มกับในหนังสือคือ ‘คนเดียวกัน’

เขาไม่เคยทำตัวเป็นผู้รู้ ไม่วางท่าเป็นกูรู ไม่ยื่นเหนื่อใคร

เขากล้าเล่าความกลัว ความลังเล ความสงสัย เพราะเขายอมรับความเป็นมนุษย์ของตัวเองอย่างกล้าหาญ และนั่นคือทรัพยากรที่ทรงพลังซึ่ง AI หรือเทคโนโลยีใดก็ทำแทนคุณไม่ได้

สำหรับผม เขาคือน้องชาย เพื่อน ครู นักเรียน และ **ขบถแห่งวงการพัฒนาตัวเอง** เขาไม่ใช่พวกหัวรุนแรงที่มุ่งเอาชนะอย่างบ้าเลือด เขาคือนักรบในคราบนักการทูตที่กล้าซุกหมัดใส่ความเชื่อเก่าๆ เพื่อสกัดความรู้ใหม่ๆ แล้วส่งต่อให้คนที่กำลังสร้างตัวจริงๆ – แน่ใจว่าเขาใจดีว่าคนที่กำลังสร้างชีวิตไม่ได้ต้องการไอดอลอีกคน แต่ต้องการ **‘คนยืนข้างๆ’** และเพราะผมรวมถึงคนอื่นอีกมากมายมีแน็คยืนข้างๆ เราจึงกล้าออกจากสนามที่เคยชินเพื่อทำสิ่งที่ยิ่งใหญ่กว่าเดิม

ถ้าคุณอยากรวดเร็ว ปิดหนังสือเล่มนี้:

แต่ถ้าคุณอยากได้เครื่องมือที่บอกคุณว่า **จากนี้ควรทำอะไร ควรเลิกอะไร ควรแลกอะไร และควรระวังอะไรบ้าง** นี่คือ **‘คัมภีร์สู่ความมั่งคั่งที่ยั่งยืนประจำบ้าน’** ทุกบทถูกเขียนมาเพื่อเย็บหมัดใส่ความยิ่งใหญ่ที่ซุกหัวอยู่ในตัวคุณ เพื่อคุณจะปล่อยลูกใส่กลุ่มเป้าหมายได้ตรงจุด จนลูกค้าแห่กันมาต่อแถวซื้อ **‘ความเป็นคุณ’** อย่างห้ามใจไม่ไหว

แล้วคุณจะทำ กอล์ฟ ล้ม กอล์ฟ ผัน กอล์ฟ สะเหล่

และไปถึงปลายทาง ที่คนอื่นทำได้แค่ **‘เพ้อถึงมัน’**

Pop Siwapat

ผู้ก่อตั้ง The White Road Academy
เฟรนเนอรั้นักออกแบบวิถีชีวิต

สารบัญ

บทนำ		14
PART 1: เรื่องที่คุณควรทำความเข้าใจใหม่		19
บทที่ 1	ความมั่นคงที่แท้จริง	20
บทที่ 2	Make Active Income Great Again!	29
บทที่ 3	วิธีเกษียณที่เร็วที่สุด	35
บทที่ 4	เริ่มคิดแบบผู้ประกอบการ	42
บทที่ 5	หลักสูตรสร้างเนื้อสร้างตัวฉบับรวบรัด	49
PART 2: การพัฒนาทักษะ		55
บทที่ 6	ทักษะซูโรง	56
บทที่ 7	ทักษะส่งเสริม	66
PART 3: การนำเสนอตัวเองให้เป็น		73
บทที่ 8	ยุคสมัยเปลี่ยนไปแล้ว	74
บทที่ 9	เราจะสร้าง Personal Brand กัน	83
บทที่ 10	เพื่อน หรือ ผู้เชี่ยวชาญ	94
บทที่ 11	กระแแตกความคิดของกลุ่มเป้าหมาย	101
บทที่ 12	แน่นอนว่าจะต้องมีคน 'ไม่ชอบคุณ'	112
บทที่ 13	เริ่มทำการตลาดด้วยคอนเทนต์	119
บทที่ 14	วิธีหาลูกค้า (นอกจากการทำคอนเทนต์)	133
บทที่ 15	ใช้ชีวิตแบบที่คุณนำเสนอจริงๆ ด้วย Offline Branding	155

PART 4: การช่วยเหลือเพื่อได้รับ	161
บทที่ 16 ให้ก่อนที่จะได้รับ	162
บทที่ 17 สร้างประสบการณ์ร่วมผ่านการช่วยเหลือ	168
บทที่ 18 เก็บข้อมูลเพื่อทำเงินในอนาคต (โคตรสำคัญ)	180
PART 5: การหาเงิน	195
บทที่ 19 สร้างสินค้า/บริการขึ้นมา	196
บทที่ 20 การหาไอเดียสินค้าจากปัญหา	211
บทที่ 21 ทดสอบไอเดียสินค้าก่อนวางขาย	226
บทที่ 22 การเปิดตัวสินค้าให้ขายได้	236
บทที่ 23 การขายสินค้าและการสื่อสาร	246
บทที่ 24 คนต้องรู้ว่าคุณช่วยอะไรเขาได้อย่างชัดเจน	260
PART 6: การสร้างความมั่งคั่ง	267
บทที่ 25 อย่าตกเป็นทาสของเงิน	268
บทที่ 26 เป้าหมายคือความมั่งคั่ง	275
PART 7: เรื่องที่คุณควรรู้ก่อนไป	285
บทที่ 27 จะขายให้เป็น หรือจะอดตาย	286
บทที่ 28 It's cringe until it works	291
บทที่ 29 คุณต้องการแค่ปีเดียวเท่านั้น	298
PART 8: ลองไปลุยกันดูนะครีบ	305
บทที่ 30 ต่อไปนี้เป็นตาของคุณแล้วละ	306
เกี่ยวกับผู้เขียน	310

บทนำ

ผมเองก็ไม่เคยคิดหรือคิดว่า อยู่มาวันหนึ่ง คำพูดของผม ความคิดของผม จะกลายมาเป็นหนังสือให้คนได้อ่าน เป็นคลิปวิดีโอให้คนได้ดู กลายเป็นสไลด์บรรยายต่อหน้าผู้คนหลายร้อยคน และถูกคนอื่นบอกต่อกันว่าเราได้ช่วยเหลือเขาให้ผ่านพ้นปัญหาของเขาได้มากแค่ไหน

ผมเองก็เป็นแค่เด็กธรรมดาคนหนึ่งเองครับ...

ธรรมดาแบบธรรมดาจริงๆ เลย ไม่ได้พูดอวยตัวเองให้ดูดีหรือดูถ่อมตัวอะไร ถ้าเกิดคุณเดินสวนกับผมสมัยเรียน ผมคงไม่อยู่ในสายตาคุณด้วยซ้ำ ผมเป็นเด็กแว่นที่ไม่ได้โดดเด่นในเรื่องไหนเลย ทั้งหน้าตา กีฬา ผลการเรียน ประสบการณ์ชีวิตตลอดช่วงเวลาที่ผมเติบโตมาคือรู้สึกเป็นแค่ตัวประกอบ เป็นตัวแถมในกลุ่มอยู่ตลอด



คุณคิดว่าคนธรรมดาคนหนึ่งจะไปได้ไกลแค่ไหน กันครับ

คำถามนี้ผมตอบกับตัวเองไม่ได้ แต่ฟังแล้วก็น่าคิดตาม เพราะทุกวันนี้ ผมเองในวัย 24 ปี ก็ยังแทบไม่เชื่อตัวเองเลยด้วยซ้ำว่าผมอยู่ตรงนี้ได้อย่างไร แล้วก็คิดไม่ออกเลยว่ามันจะพาผมไปที่ไหนต่อได้อีก

ผมเคยคิดว่ารายได้หลักหมื่นต่อเดือนมันเยอะมากๆ แล้ว ไม่รู้จะใช้อย่างไรให้หมด เพราะตอนนั้นผมเองก็ยังเด็ก อย่าให้พูดถึงเงินหลักแสนต่อเดือนเลย มันไม่เคยอยู่ในระบบความคิดของผมด้วยซ้ำ จากสภาพแวดล้อมที่ผมเกิด สังคมที่ผมเติบโต ผมไม่สามารถจะคิดจินตนาการถึงด้วยซ้ำว่าคนคนหนึ่งจะมีเงินเข้าบัญชี 100,000 บาท ใน 1 เดือนได้อย่างไร นี่มันบ้าชัดๆ

แล้วคุณคิดว่ามันเป็นไปได้ไหม สำหรับคุณเอง

การสร้างเนื้อสร้างตัวจนกลายเป็นคนที่คุณในวัยเด็กเคยชื่นชม

การเปลี่ยนตัวเองจากคนทั่วไป ให้กลายเป็นคนที่มีคนอื่นมาขอคำแนะนำ

การที่สามารถเปลี่ยนชีวิตตัวเองจนทำให้คุณและคนที่รักเลิกกังวลเรื่องเงินได้

คุณคิดว่าคนธรรมดาคนหนึ่งจะไปได้ไกลแค่ไหนกันครับ

คำถามนี้ เราเห็นตัวอย่างมาเยอะแยะมากมายแล้ว เพราะฉะนั้น คำตอบมันก็คงชัดเจน คนที่ประสบความสำเร็จระดับโลกหลายคนที่เรา เห็นทุกวันนี้ ก็มีไม่น้อยที่สร้างตัวเองมาจากคนธรรมดาทั่วไปเหมือนกัน เพราะฉะนั้น คนธรรมดาคนหนึ่งสามารถไปถึงระดับโลกได้แน่นอน ถ้าทุกอย่างเป็นใจ

แต่ก็คงไม่ใช่ทุกคนที่มีเป้าหมายอยากจะไประดับโลกอย่างนั้น การจะเป็นคนที่เปลี่ยนโลกได้นั้นมีสิ่งที่จะต้องแลกมากมาย และแน่นอนว่า สำหรับบางคนมันอาจจะไม่คุ้ม เพราะ**คำว่าประสบความสำเร็จของแต่ละคนก็แตกต่างกันออกไป** บางคนมีเงินเยอะ แต่สุขภาพไม่ดี บางคนมีเงินเยอะแต่เป็นพ่อแม่ที่ห่วยแตกมาก

สำหรับผม ผมคงอยากให้ทุกอย่างมันสมดุลกันพอสมควร ไม่ได้ อยากจะแลกขนาดนั้น อย่างไรก็ตาม ‘ผมก็อยากมีเงินเยอะอยู่ดี’ อย่างน้อย ก็ขอสักในระดับที่ไม่ต้องกังวลถึงมัน จะได้สามารถไปทำอะไรที่อยากทำ ได้เต็มที่

และผมก็ค่อนข้างเชื่อว่า มีหลายคนที่เป็นแบบผม เราแค่อยาก สร้างเนื้อสร้างตัว อยากเปลี่ยนตัวเองจากคนธรรมดาให้กลายเป็นคน ที่พอจะพูดได้อย่างเต็มปากบ้างว่ามั่งคั่ง และสามารถดูแลตัวเองและ คนรอบข้างได้ แลผมมีเวลาไปทำอะไรที่อยากทำ

ถ้าอย่างนั้นเราคงต้องเปลี่ยนคำถามใหม่

แล้วคุณคิดว่าคนอย่างเรา... อย่างพบกับคุณ... จะทำอะไรได้บ้างเพื่อไปถึงตรงนั้น

ผมเองก็ยังไม่ถึงจุดนั้นอย่างเต็มตัวหรอกครับ แต่ในวันนี้ จากเด็กธรรมดาคนหนึ่งที่ทุกคนมองข้ามในวัยเรียน ด้วยประสบการณ์หลายอย่างที่พบเจอ และการตัดสินใจสัณคิดมากมายที่ได้ทำลงไป มันก็ทำให้ผมมีธุรกิจที่ทำเงินให้ผมมากเกินกว่าที่ตัวผมในวัยเด็กจะเชื่อได้ว่ามันเป็นความจริง และก็สามารถลงทุนต่อยอดสร้างความมั่งคั่งให้ตัวเองได้ในระดับหนึ่ง จนเริ่มจะเห็นภาพรางๆ แล้วว่าผมกำลังอยู่บนเส้นทางนั้นหรือไม่

แต่ถึงอย่างไรผมก็ยังเป็นคนธรรมดาคนหนึ่งอยู่ดีแหละครับ ผลลัพธ์ของผมในวันนี้ก็ยังไม่ถึงครึ่งของใครหลายคนในวัยเดียวกันด้วยซ้ำ และในระหว่างทางผมก็ได้รับโอกาส ได้รับความช่วยเหลือ เจอผู้คน และมีประสบการณ์หลายครั้งที่ผมเรียกได้ว่า 'โชคดี' อยู่ไม่น้อย

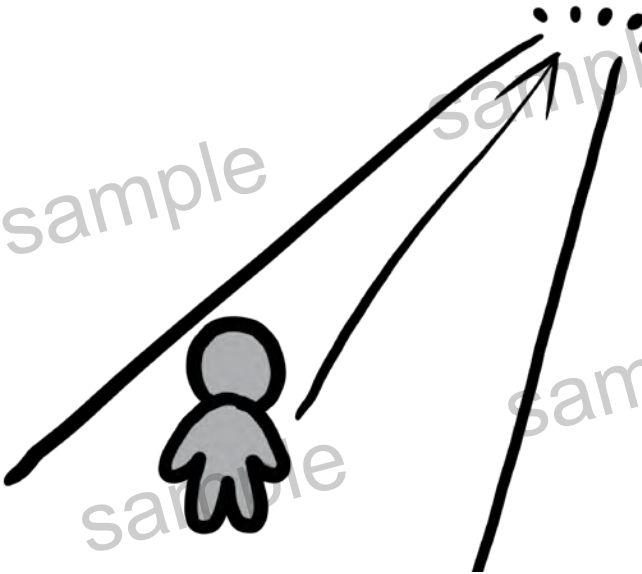
เพราะฉะนั้น ผมก็ไม่ได้เก่งหรือฉลาดไปกว่าใคร คงไม่บังอาจเรียกตัวเองว่าเป็นผู้รู้หรือคนที่จะชี้แนะคุณได้แบบ 100% หลอกครับ แต่ผมก็ได้พยายามอย่างเต็มที่ ที่จะกลั่นกรองบทเรียนและวิธีการทั้งหมดที่ผมได้ผ่านมา บวกกับความรู้อันที่ได้รับระหว่างทางจนมาเป็นผมในตอนนี้ ที่มีประสบการณ์มากกว่าผมในตอนเพิ่งเริ่ม มาแชร์ให้คุณได้อ่านกันว่า **'คนธรรมดา จะสามารถสร้างเนื้อสร้างตัวได้อย่างไร'** ซึ่งไม่ได้มาจากแค่เรื่องราวของผมคนเดียว

แต่ก่อนจะสรุปออกมาเป็นเนื้อหาในเล่มนี้ ผมได้ศึกษาและจับแพตเทิร์นคนรู้จักของผมหลายคนรอบตัว และคนที่ประสบความสำเร็จที่เราสามารถพบเจอได้ในที่สาธารณะ จนค้นพบว่าคนเหล่านี้ รวมถึงผมด้วยล้วนมีแพตเทิร์นที่คล้ายกัน ที่ใช้สร้างความมั่งคั่งให้ตัวเองขึ้นมา

โดยแก่นหลักของกลยุทธ์ที่อยู่ในเล่มนี้ จะเป็นเนื้อหาเกี่ยวกับ

1. การพัฒนาตัวเอง
2. การนำเสนอตัวเองให้เป็น
3. ความสามารถในการสร้างธุรกิจด้วยตัวคนเดียว และ
4. ทักษะการบริหารจัดการเงินและลงทุนต่อยอด

ทั้ง 4 หัวข้อนี้ คือเสาหลักที่ช่วยให้ผมและใครหลายคน
สร้างเนื้อสร้างตัวในยุคนี้ได้ ส่วนรายละเอียดของแต่ละหัวข้อ และวิธีการ
ที่คุณจะนำไปปรับใช้ ผมขอให้คุณค้นพบมันเองในหนังสือเล่มนี้แล้วกัน
นะครับ หวังว่าจะสนุกกับการผจญภัยที่รอคุณอยู่นะครับ



PART

1

เรื่องที่คุณควร
ทำความเข้าใจใหม่

1

ความมั่นคงที่แท้จริง

ตลอดชีวิตที่ผมเติบโตมา ผมถูกสอนให้มองหาความมั่นคงในหน้าที่การงานมาตลอด และผมค่อนข้างมั่นใจว่าหลายคนที่อ่านหนังสือเล่มนี้อยู่ก็คงมีประสบการณ์คล้ายๆ กัน

‘ตั้งใจเรียนหนังสือ แล้วก็สอบเข้าราชการ หรือเข้าทำงานบริษัทใหญ่ๆ สวัสดิการดีๆ จะได้มีความมั่นคง’ เป็นคำอวยพรและคำสอนที่ผมได้ยินมาตั้งแต่เด็ก เวลาที่ผมไปเยี่ยมคุณยายที่ต่างจังหวัด หรือเวลาที่ผลสอบออกแล้วผมเอาให้แม่ดู

แน่นอนว่ามันไม่ใช่เรื่องผิดอะไร ที่คนเราจะวิ่งเข้าหาความมั่นคง มันเป็นไอดีที่ตีมาๆ ด้วยซ้ำ ไม่มีใครชอบความไม่แน่นอนอยู่แล้ว ไม่ว่าจะในหน้าที่การงาน การเงิน สุขภาพ ความสัมพันธ์

ความรู้สึกมั่นคงปลอดภัยเป็นสิ่งที่เราโหยหา เพราะมันช่างเหนียว
เหลือเกินที่ไม่รู้ว่าเราจะต้องพบเจออะไรบ้างในอนาคต

งานที่เราทำอยู่ จะอยู่กับเราไปตลอดไหม

ร่างกายที่เราใช้ มันจะเจ็บป่วยตอนไหน

เงินที่เราหามา จะพอใช้ พอเก็บแค่ไหน

คนที่เรารัก จะจากไปตอนไหน

หรือคนที่เราคิดว่าใช่ เป็นอย่างนั้นจริงหรือเปล่า

แต่ใช้ชีวิตในแต่ละวันมันก็มีเรื่องไม่แน่นอนมากมายพออยู่แล้ว
ถึงแม้ผมจะมองว่ามันเป็นหนึ่งในความสวยงามของชีวิต แต่ก็ปฏิเสธไม่ได้
เหมือนกันว่ามันก็แอบเหนื่อย เพราะฉะนั้น ถ้ามันจะมีสักวิธีที่จะเพิ่ม
ความแน่นอนให้เราในแต่ละเรื่องแม้เพียงสักเล็กน้อยก็คงจะดี อย่างเช่น
'ความมั่นคงในหน้าที่การงาน'

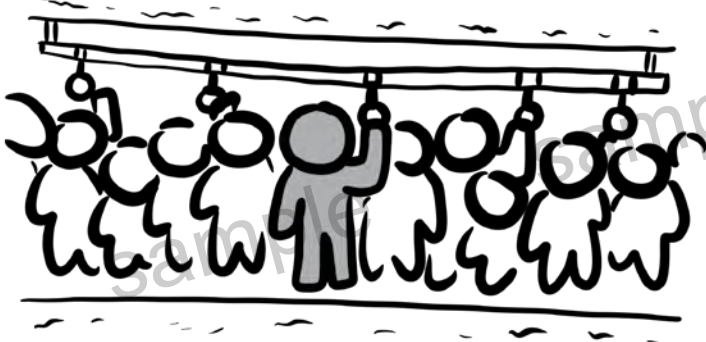
ผมเป็นเด็กเรียนดีมาตลอด และโชคดีหน่อยที่สามารถรักษาระดับ
ผลการเรียนของตัวเองให้อยู่เหนือค่าเฉลี่ยได้จนจบปริญญาตรี แน่นอนว่า
ในตอนนั้นผมก็ยังมีแผนชีวิตที่วางไว้ให้ตัวเองเหมือนคนทั่วไป ไม่ได้
แตกต่างกันอะไร

ผมคิดเอาไว้ว่าหลังจากเรียนจบ ผมคงไปสมัครงานเป็นฝ่ายการตลาด
สักที แล้วตั้งใจทำงาน เติบโตตามองค์กรไปเรื่อยๆ และเปลี่ยนงานเมื่อมี
โอกาสเพื่อเพิ่มเงินเดือนตัวเอง พร้อมกับพัฒนาทักษะใหม่ๆ

ระหว่างนั้น ผมก็คงจะตั้งใจเก็บเงินให้เยอะที่สุดเท่าที่จะทำได้ และ
นำไปลงทุนต่อยอดในกองทุน ในหุ้น เพื่อให้ผลตอบแทนทบต้นมันงอกเงย
ไปเรื่อยๆ และทำให้ผมเกษียณมีเงินใช้เหลือเฟือไปอีก 40 ปีข้างหน้า
- นี่ช่างเป็นชีวิตที่มั่นคงและเรียบง่ายดีจัง

แต่ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มี 3 เหตุการณ์ ที่ทำให้แผนทั้งหมดของผม
นั้นต้องพังทลายลง และเปลี่ยนความเชื่อเกี่ยวกับความมั่นคงที่ผมถูก
พร่ำสอนมาตั้งแต่เด็กไปโดยสิ้นเชิง

เหตุการณ์ที่ 1 : ประสบการณ์จริงของการทำงาน ออฟฟิศ



ในช่วงมหาวิทยาลัยปี 3 ผมเข้าฝึกงานกับบริษัทแห่งหนึ่ง แน่ใจว่ามันจะเป็นประสบการณ์ที่ดีมาก ผมได้เรียนรู้หลายอย่างในเรื่องของการทำงาน ผู้คน สังคม และได้สัมผัสชีวิตการทำงานในออฟฟิศเป็นครั้งแรกอย่างจริงๆ จังๆ

ผมไม่มีปัญหากับการทำงาน แต่สิ่งที่กวนใจผมในช่วงนั้นคือ ‘ไลฟ์สไตล์’ บ้านของผมอยู่ห่างจากออฟฟิศค่อนข้างมาก ทำให้ผมต้องใช้เวลาเดินทาง 2.30 ชั่วโมง เพื่อไปถึงออฟฟิศ และอีก 2.30 ชั่วโมง เพื่อเดินทางกลับในทุกวัน

พร้อมกับการต้องต่อสู้กับระบบขนส่งสาธารณะของกรุงเทพฯ ในช่วงเวลาเร่งด่วน ที่พร้อมจะทำให้เรารู้สึกหดหู่กับชีวิตในทุกครั้งที่อยู่ตรงนั้น รวมไปถึงการทำงานในแต่ละวันที่ค่อนข้างจะเป็น Routine ที่ซ้ำๆ ไปมา

หลังจากฝึกงานจบ ผมค้นพบกับตัวเองว่า ‘เราอยู่แบบนี้ 40 ปี ไม่ไหวแน่ๆ’ นี่ไม่ใช่ไลฟ์สไตล์ที่ผมอยากจะมีเลย

แผนการแรกที่ผมตั้งธงเอาไว้ว่าจะทำงาน เก็บเงิน ลงทุนระยะยาว ทั้งหมดนั้นล้มไม่เป็นท่า ผมใช้ชีวิตตลอดหลายปีที่ผ่านมาด้วยแผนนี้ แต่สุดท้ายผมต้องทิ้งแผนนั้นไป โดยเหลือเวลาอีกแค่ 4 เดือน ก่อนเรียนจบ

นั่นทำให้ผมต้องเริ่มหาแผนใหม่ให้ชีวิต กระบวนท่าใหม่ๆ ในการสร้างความมั่นคงให้ชีวิตที่เคยคิด เคยวางแผนไว้ มันใช้ไม่ได้จริงแล้ว เพราะผมจะไม่มีความสุขกับมัน

เหตุการณ์ที่ 2 : การทำช่อง YouTube และทำงานเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน



หลังจากที่ผมตัดสินใจไม่ทำงานออฟฟิศ ผมเริ่มตั้งเป้ากับตัวเองว่า **งานที่จะเหมาะกับผม คืองานที่มีอิสระด้านเวลาและไม่มีเพดานรายได้** ผมค้นพบว่างานที่ให้สิ่งที่ว่านี้แก่ผมได้ คือการทำธุรกิจ และการเป็นนักขาย

สิ่งที่ใกล้เคียงกับการทำธุรกิจที่สุดที่ผมทำอยู่ ณ ตอนนั้น คือการเป็นฟรีแลนซ์และทำช่อง YouTube เกี่ยวกับการพัฒนาตัวเองและบริหารเงิน ช่องทางนี้ยังทำเงินให้ผมได้ไม่มาก แต่ผมก็ตัดสินใจลองทำมันอย่างจริงจัง ในช่วงเวลาที่เหลือก่อนเรียนจบ

ข่าวดีก็คือมันสามารถทำเงินให้ผมมากพอที่จะไม่ต้องหางานประจำทำหลังเรียนจบได้พอดี แม้จะไม่มาก แต่ก็พอทำให้ผมมีทางเลือกได้บ้าง

สิ่งที่ผมค้นพบตอนทำ YouTube ก็คือ เมื่อเราทำคอนเทนต์ให้ความรู้ และเริ่มมีคนรู้จัก ก็จะมีคนทักมาขอคำปรึกษา ผมรับฟังปัญหามากมายจากผู้คนที่ไม่มีเงินเก็บ ตกงานกะทันหันในช่วงวิกฤตโควิด 19 หางานใหม่ไม่ได้ บริหารเงินไม่เป็น และอื่นๆ อีกมากมาย

คนเหล่านี้รู้สึกหลงทาง ไม่มั่นคง ไม่มั่นใจในทางที่จะไปต่อของชีวิตตัวเอง ที่น่าสนใจก็คือ หลายคนในนั้นทำงานอยู่ในองค์กรที่เขาบอกว่ามั่นคง แต่กลับไม่มีความรู้สึกนั้นอยู่ในตัวเขาเลย

และเรื่องคล้ายๆ กันก็เกิดให้ผมเห็นอีกตอนที่ทำงานเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ผมอยากมีประสบการณ์ด้านการทำงานขาย หลังเรียนจบจึงใช้เวลาช่วงหนึ่งทำงานในสายอาชีพนี้

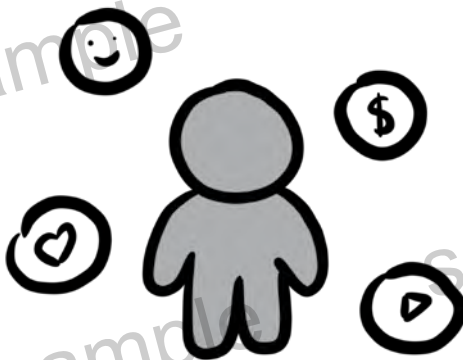
แน่นอนว่าการได้คุยเรื่องการเงินกับผู้คน โดยเฉพาะคนที่ลำบาก และเข้ามาขอความช่วยเหลือ ก็ทำให้ผมได้เห็นอีกมุมมองของความมั่นคงทางการเงิน เช่นเดียวกันกับคนที่เข้ามาจาก YouTube

ทำงานองค์กรใหญ่ สวัสดิการดี เงินเดือนสม่ำเสมอ จะได้มีความมั่นคง พอมาเจอกับความจริง แน่ใจว่าองค์กรใหญ่เขาดูแลเราได้ เขาให้เงินเดือนเราสม่ำเสมอได้ **‘ตราบไต่ที่เรายังสร้างประโยชน์ให้เขา’** สวัสดิการที่เขาให้ยามเจ็บป่วยเล็กน้อยนั้นเบิกได้จริง แต่ถ้าเกิดคุณเป็นอะไรร้ายแรงจนทำงานให้เขาไม่ได้หลายเดือน เราจะมั่นใจได้อย่างไรว่าเขาจะยอมแบกรับค่าใช้จ่าย ค่ารักษาเหล่านั้นให้เราไปเรื่อยๆ

ในขณะที่เดียวกัน องค์กรขนาดใหญ่เขาสามารถอยู่รอดในช่วงวิกฤตได้จริงๆ เพราะบริษัทเขาล้มยาก แต่ก็ไม่มีอะไรมากรันตีว่าเขาจะไม่เอาเราออก ในช่วงที่ต้องควบคุมค่าใช้จ่ายด้านพนักงาน คนที่จะได้อยู่แน่ๆ คือคนระดับสูง แต่พนักงานทั่วไปไม่มีใครรู้อนาคตตัวเองในช่วงเวลาแบบนี้

ผมไม่ได้กำลังจะบอกว่าการทำงานประจำนั้นไม่ดี และมุมมองที่ผมเล่านี้อาจจะเป็นมุมมองที่ สุดโต่งและตีความแบบกำปั้นทุบดินไปบ้าง แต่ผมแค่ค้นพบจากเรื่องราวที่ผมได้พูดคุยกับผู้คนว่า **‘เราไม่ควรฝากชีวิตไว้กับองค์กรที่เราทำงานด้วย และคาดหวังความมั่นคงจากเขา’** และนั่นจึงนำไปสู่เหตุการณ์ที่ 3

เหตุการณ์ที่ 3 : ผมเริ่มรู้สึกมั่นคงขึ้น จากการนำเสนอตัวเอง



ตอนที่ผมทำคอนเทนต์ควบคู่ไปกับการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินไปด้วย คนเริ่มรู้จักผมและเชื่อใจผมเรื่องการให้คำแนะนำ ผมจึงมีรายชื่อมาต่อคิวคุยกับผมหลายร้อยคน และเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในทุกสัปดาห์จนผมแทบทำงานไม่ทัน

ในขณะที่เดียวกัน ผมเริ่มทำสินค้า Digital Products ออกมานำเสนอ
ในช่องทางออนไลน์ของตัวเอง ไม่ว่าจะเป็นอีบุ๊ก แบบฝึกหัด และไฟล์ต่างๆ
ที่ผู้คนซื้อไปใช้งาน ผมมียอดเงินไหลเข้ามาจากสินค้าเหล่านั้น และก็มี
รายได้จากลูกค้าที่มาต่อคิวคุยกับผมแบบส่วนตัวจำนวนมาก

สิ่งที่ผมค้นพบในตอนนั้นคือ **'ความรู้สึกมั่นคง'** ที่ตามมา
มาตลอดนี้เอง ผมมีรายได้มากกว่าที่คิดว่าจะทำได้หลังจากเรียนจบ
หลายเท่า ผมเก็บเงินได้เยอะกว่าที่คิดไว้ เพราะผมเองก็ยังใช้เงินเท่าเดิม
และผมก็มีลูกค้าที่เชื่อใจและยินดีให้ผมช่วยเหลือเข้ามาเรื่อยๆ และ
หลายคนในนั้นก็กลายเป็นมิตรภาพระยะยาวที่ดีต่อกันเสียอีก

ทุกคนรู้ว่าผมเก่งเรื่องอะไรจากการที่ผมนำเสนอตัวเองผ่าน
คอนเทนต์ และทุกคนก็ยินดีให้ผมใช้สิ่งที่ผมทำได้ดีเพื่อช่วยเหลือพวกเขา
และแลกกับเงินค่าบริการ

จากเหตุการณ์ทั้งหมดนี้ ผมขอแนะนำ **'ความมั่นคงที่แท้จริง'**
ในมุมมองของผม

มันไม่เกี่ยวเลยว่า คุณจะทำงานประจำหรือไม่ทำ จะทำธุรกิจ
จะเป็นนักขาย เป็นนายตัวเอง หรืออะไรก็แล้วแต่ มันไม่เคยเกี่ยวเลย บริษัท
ไม่ได้มีหน้าที่รับผิดชอบชีวิตคุณ และไม่มีใครรับผิดชอบชีวิตคุณได้เท่ากับ
ตัวคุณเองแล้ว

เพราะฉะนั้น ความมั่นคงที่แท้จริงที่คุณจะสร้างให้ตัวเองได้
มีองค์ประกอบ 3 อย่างนี้ครับ

1. เงินเก็บในบัญชีของคุณ
2. ทักษะที่คุณทำได้ดีขึ้นเรื่อยๆ
3. จำนวนคนที่รู้ว่าคุณมีทักษะเหล่านั้น

ขอแค่มี 3 อย่างนี้ ไม่ว่าจะทำงานอะไร คุณจะวิ่งเข้าใกล้ความมั่นคงขึ้นเรื่อยๆ เอง ถ้าคุณตกงานแต่คุณมีเงินเก็บ คุณก็สบายใจไปได้อีกหลายเดือน และถ้าคุณมีความสามารถ นำเสนอตัวเองเป็น มีคนรับรู้ว่าคุณเก่ง คุณอาจจะไม่ต้องกังวลเรื่องตกงานเลยก็ได้ เพราะคู่ค้า หรือคู่แข่งเขาอาจจะพร้อมจ้างคุณต่อทันที

กลับกัน ถ้าคุณขาด 3 อย่างนี้ ต่อให้อยู่องค์กรใหญ่แค่ไหน เมื่อไม่มีเงินเก็บ คุณก็ไม่มีทางนอนหลับได้เต็มอิ่มในแต่ละคืน หรือเมื่อถึงคราวที่องค์กรปรับลดพนักงาน คุณก็จะอยู่ในกลุ่มเสี่ยง เพราะการที่ไม่มีคนรู้ว่า คุณเก่งอะไร ทำให้เกราะป้องกันของคุณน้อยลงมากๆ

ไม่ว่าจะงานประจำ ทำธุรกิจ หรือเป็นนักขาย ทุกอย่างล้วนทำให้มั่นคงขึ้นได้ ขอแค่คุณรับผิดชอบตัวเอง เก็บเงินอย่างสม่ำเสมอ พัฒนาตัวเองให้เก่งขึ้นเรื่อยๆ และนำเสนอตัวเอง ทำให้คนรู้จักคุณให้มากที่สุดว่าคุณเก่งอะไร

สำหรับผม นี่แหละความมั่นคงที่แท้จริง มันมาจากข้างใน ไม่ใช่จากข้างนอกเลยแม้แต่ชนิดเดียว

2

Make Active Income Great Again!

ในช่วงที่ผมเติบโตมา เป็นช่วงที่ผมเริ่มได้ยินคำว่า **Passive Income** เป็นครั้งแรกๆ ในชีวิต และสังเกตจากคนรอบตัวผมก็น่าจะไม่ต่างกัน

ผมเชื่อว่าการสร้างรายได้จากการลงทุน แล้วมีเงินเข้ากระเป๋าเรื่อยๆ โดยที่เราไม่ต้องทำงาน หรือทำงานนิดเดียว เป็นสิ่งที่มีมาตั้งนานแล้วแหละ ไม่น่าจะเพิ่งมีเมื่อเร็วๆ นี้หรอก เพราะการลงทุนในหุ้นก็มีมานานแล้ว การทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าก็มีมานานแล้ว แม้กระทั่งรายได้จากค่าคอมมิชชั่น ค่าสมาชิก หรือค่าลิขสิทธิ์ก็มักจะทำกันมานานแล้วเช่นกัน

เพียงแค่ช่วงไม่กี่ปีมานี้เราจะได้ยินกันบ่อยหน่อย เนื่องจากอิทธิพลของโซเชียลมีเดียทำให้ข่าวสารแพร่หลายขึ้น และมีคนออกมาให้ความรู้แชร์วิธีการ เทคนิคต่างๆ ว่าตัวเอง ‘รวยได้อย่างไร’

บ้างก็ทำธุรกิจ บ้างก็ลงทุน และก็ทำให้เราเริ่มเห็นถึงการมาของคำว่า Passive Income มากขึ้น โดยจะเห็นบ่อยจากคนที่เป็นนักลงทุน ไม่ว่าจะลงทุนในหุ้นหรือสังหาริมทรัพย์ หรืออีกกลุ่มหนึ่งก็คือกลุ่มธุรกิจเครือข่ายที่จะใช้คำนี้ค่อนข้างบ่อย

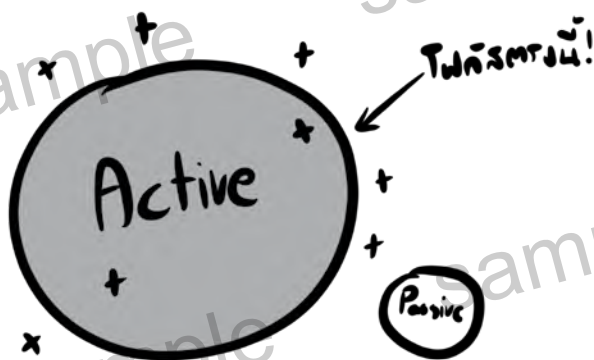
ผมเองไม่มีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องนี้เลยนะ แล้วก็เห็นด้วยกับไอเดียนี้นี้มากๆ คนเราทำงานทั้งชีวิตไม่ได้ แต่เราดันต้องใช้เงินทั้งชีวิต เพราะฉะนั้นเราทุกคนก็ควรจะคิดหาวิธีที่จะทำให้มีเงินเข้ากระเป๋าแม้ตอนที่ไม่ได้ทำงาน ไม่มากก็น้อย ควรจะมีแผนไว้บ้าง

แต่สิ่งที่เป็นปัญหาก็คือ ‘หลายคนโฟกัสพลังงานทั้งหมดไปที่ Passive Income ตั้งแต่เริ่มทำงาน’ โดยคาดหวังว่ามันจะเป็นยาวิเศษที่จะทำให้เขาร่ำรวยและเกษียณได้ก่อนเพื่อน เพราะ ‘แค่มีรายได้จาก Passive Income เกินค่าใช้จ่ายต่อเดือนก็มีอิสระภาพแล้ว’ พุดเหมือนง่าย แต่จะมีสักกี่คนที่ทำแบบนั้นได้จริง

ผมเองก็เคยอยู่ในสถานการณ์นั้นมาก่อน และผมเริ่มตั้งแต่วัยเรียนไม่จบเลยด้วยซ้ำ ผมลองหาช่องทางที่จะสามารถสร้างเงินให้ผมแบบสม่ำเสมอได้เท่าที่พอจะนึกออก ผมเอาเงินไปลงทุนในหุ้น ในกองทุน ลงไปลงทุนใน Defi ลองเขียนหนังสือ ทำงานศิลปะไปแปะไว้ตามแพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อที่คาดหวังว่าการสะสมรายได้แบบ Passive Income ไว้หลายๆ ทางแบบนี้ จะทำให้ผมรวยสักวันหนึ่ง

แต่ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจริงก็คือ ด้วยเงินที่ผมมีอันน้อยนิด รายได้
ที่เข้ามาจากตรงนั้นในแต่ละเดือนมันไม่พอซื้อข้าวสั๊กงานด้วยซ้ำ แถมไอ้ที่เขา
ว่าเป็น Passive Income สุดท้ายพอผมหยุดทำมันก็ลดลง มันไม่ได้เข้ามา
เท่าเดิมตลอด ต้องมีการบริหาร การจัดการ การปรับปรุงอยู่เสมอ ซึ่งพอ
ผมมีแค่ตัวคนเดียวและทำหลายอย่าง แน่نونว่าผมแบ่งเวลาไปดูแลมัน
ไม่ไหว ยิ่งเมื่อเทียบกับเงินที่ได้มา มันก็ยังไม่คุ้มเอาเสียเลย

ตอนที่ผมทำงานเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ผมก็เจอคนที่มีปัญหา
เดียวกัน ไม่รู้ว่าโซเชียลมีเดียไปปลุกฝังอะไรคนเราไว้ในเรื่องของ
Passive Income ทำให้หลายคนพยายามจะวิ่งเข้าหา Passive
Income ตั้งแต่ตอนที่ยังไม่มีเงิน ไม่มีอะไรเป็นขึ้นเป็นอัน **และด้อยค่า**
Active Income ที่มาจากงานของตัวเองกัน โดยคาดหวังว่าจะหนี
จากมันให้เร็วที่สุด



Active Income ที่มากพอต่างหาก
ถึงจะทำให้มี Passive Income ที่จับต้องได้จริง
ถ้าคุณยังมี Active Income แค่นี้เดียว
อย่าเพิ่งคิดเรื่อง Passive Income
ไปคิดเรื่องเพิ่มรายได้ก่อน

รู้ไหมครับว่าตอนที่ชีวิตการเงินผมเปลี่ยนไปจริงๆ คือตอนไหน

มันคือตอนที่ผมเลิกทำงานจับฉ่าย วิ่งทั่วทุกสารทิศ จับปลาหลายตัว พร้อมกันด้วยสองมือ พยายามจะทำทุกอย่างและคาดหวังจะร่ำรวยจาก Passive Income หลายๆ ทาง แล้วหันมา **‘โฟกัสสุดชีวิตกับ Active Income ช่องทางเดียว ให้ได้เงินโคตรเยอะ’**

ผมตัดสินใจแล้วว่างานที่น่าจะตอบโจทย์ชีวิตผมมากที่สุด ในตอนนั้น คือการเป็นคอนเทนต์ครีเอเตอร์ เพราะผมอยากมีอิสระด้านเวลา และมันไม่มีเพดานรายได้ ตรงตามที่ต้องการเลย แม้ตอนนั้นมันจะทำเงิน ให้ผมแค่เดือนละ 20 บาท แต่ผมก็ตัดสินใจเลือกที่จะทิ้งอย่างอื่นและ มาโฟกัสกับมันแบบเต็มที่

ตอนนั้นผมอยู่มหาวิทยาลัย ผมใช้เวลา 4 เดือน ลองทุกวิถีทาง ในการสร้างรายได้จากการเป็นคอนเทนต์ครีเอเตอร์ให้มากที่สุด ผมเลิกเป็นแค่คนทำคอนเทนต์ แต่ผมเจอช่องทางทำให้ผมใช้สิ่งนี้เป็นรากฐานในการ **‘สร้างธุรกิจเล็กๆ ด้วยตัวคนเดียว’** ให้ผม

ผมไม่ได้แค่ทำคอนเทนต์อย่างเดียวแล้ว แต่ผมทำธุรกิจ มีสินค้า มีบริการ มีกลุ่มลูกค้า และใช้คอนเทนต์เป็นขาหนึ่งของธุรกิจเพื่อสื่อสาร กับกลุ่มเป้าหมาย

ในช่วงเวลานั้น ผมทำรายได้ Active Income ได้มากพอที่จะ ไม่ต้องไปหางานประจำทำหลังเรียนจบ แต่ที่ยิ่งไปกว่านั้นคือ ผมมีเงิน แส่นแรกในชีวิตได้ในปีนั้น และมีเงินล้านแรกในชีวิตได้ในปีเดียวกันนั้นเลย

ตลอด 5 ปีก่อนนั้น ที่ผมพยายามสะสมช่องทาง Passive Income ต่างๆ ยิบย่อยมากมายตั้งแต่สมัยมัธยม เพื่อคาดหวังว่าจะรวยอย่างรวดเร็ว เพราะโลกโซเชียลบอกให้ผมด้วยค่า Active Income และเชิดชู Passive Income รวากับพระเจ้า แต่มันกลับไม่ทำให้ผมมีเงินมากขึ้นเลย

แต่ทันทีที่ผมเอาเวลามา**โฟกัสที่การ 'เพิ่มรายได้ตัวเอง แบบ Active' และ 'โฟกัสแค่ช่องทางเดียว'** เพื่อที่จะรีดผลลัพธ์จากมันให้มากที่สุด ผมกลับสร้างความมั่งคั่งในระดับที่ผมไม่เคยคิดว่าตัวผมในวัย 21 ปี จะทำได้มาก่อนในชีวิต และมันยังเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ด้วยซ้ำ

เมื่อมาลองคิดดูดีๆ แล้ว คนที่ประสบความสำเร็จหลายคนเขาก็ร่ำรวยจาก Active Income กันทั้งนั้น ไม่ว่าจะจากการทำธุรกิจ หรือเป็นนักขาย เขามีรายได้ที่มาก แล้วค่อยเอารายได้นั้นไปลงทุนต่อยอดให้เกิด Passive Income เราแค่ไปเห็นตอนที่เขา 'สบาย' แล้ว จึงเข้าใจกันไปเองว่าสิ่งที่ควรโฟกัสคือ Passive Income

มันไม่มีอะไรดีไปกว่ากันหรอกครับ และไม่ควรมีอันไหนถูกต้องกว่ารายได้ทั้งสองรูปแบบเป็นทีมงานที่ทำงานคู่กันได้ยอดเยี่ยม ฆาตงานใดงานหนึ่งไปก็ยากที่จะสร้างเนื้อสร้างตัว ธิบหา Passive เกินไปก็ไม่พอกิน หาแต่ Active อย่างเดียวก็ทำงานไปทั้งชีวิต มันต้องไปควบคู่กัน

ทุกวันนี้ผมก็ทำทั้งสองอย่างควบคู่กัน แต่ด้วยอายุที่ยังไม่มาก ผมคิดว่ายังมีแรงและสนุกกับการทำงาน ผมจึงโฟกัสเวลาส่วนมากไปกับการเพิ่มรายได้ให้ตัวเอง และเก็บเงินให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อเอาไปลงทุนต่อยอดให้เกิด Passive Income มาเลี้ยงผมในอนาคตสักวันหนึ่งที่ผมอาจจะอยากผ่อนคันเร่งแล้ว ซึ่งผมก็ไม่รู้ว่าเมื่อไรเหมือนกัน

Active Income จะทำให้คุณรวย **และ Passive Income จะทำให้คุณสบาย**

ถ้าในตอนนี้คุณยังไม่มีอะไรเป็นชิ้นเป็นอัน หรือรู้สึกยังอยู่ในช่วงสร้างเนื้อสร้างตัว ยังวางใจไม่ได้ เราเอาเวลาไปโฟกัสที่การเพิ่มรายได้ดีกว่าครับ

มันจะช่วยคุณทั้งไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตในตอนนี้ ให้คุณได้หายใจหายคอได้โล่งขึ้น และก็จะช่วยให้คุณไปถึงเป้าหมายเรื่อง Passive Income ได้เร็วกว่าคนที่โฟกัสที่สิ่งนี้ตั้งแต่เริ่มด้วย

เพราะเงินตั้งต้นคุณจะเยอะกว่ามากๆ ถ้าคุณรู้จักบริหารเงินและไม่นำไปใช้จนหมดเสียก่อน

3

วิธีเกษียณที่เร็วที่สุด

ด้วยเหตุผลที่เล่ามาทั้งหมด สำหรับผมแล้ว วิธีการเกษียณที่เร็วที่สุดที่ผมเลือกใช้กับตัวเอง และเป็นวิธีที่ผมจะนำเสนอทุกคนในที่นี้ มันจึงเรียบง่ายมากๆ ครับ

- **หาเงินให้เยอะ**
- **ใช้เงินให้น้อย**
- **ลงทุนต่อยอด**

การลงทุนเป็นวิธีต่อยอดเงินที่หามาได้เป็นอย่างดีเยี่ยม และแน่นอนว่ามันจะสร้างความมั่งคั่งในระยะยาวให้คุณมากกว่าเงินที่คุณหาได้เองจากรายได้เสียอีก เพราะพลังของผลตอบแทนทบต้นมันจะทวีคูณเงินในนั้นอย่างมหาศาลหลังจากเวลาผ่านไปหลายสิบปี

แต่ก่อนจะถึงเวลานั้น **หน้าที่ของคุณคือการเอาเงินไปเติมให้มากที่สุดเท่าที่คุณจะทำได้**

เพราะยิ่งเงินต้นเยอะ เมื่อเวลาผ่านไปมันก็จะยิ่งโตมากขึ้นและเร็วขึ้น นี่จึงเป็นสาเหตุว่าทำไมคุณควรโฟกัสพลังงานทั้งหมดในช่วงที่ยังมีแรงทำงานนี้ไปกับการเพิ่มรายได้ตัวเอง โดยเฉพาะในวัยหนุ่มสาว โจรทย์ของเราคือ ‘เราจะเพิ่มรายได้ได้อย่างไรบ้าง’

ไม่ใช่ว่าการลงทุนนั้นไม่ดี แต่มันเป็นเรื่องในระยะยาว วันนี้คุณยังต้องกินข้าว ต้องเก็บเงิน ต้องสร้างชีวิต และยิ่งไปกว่านั้น ‘ยังมีชีวิตที่ต้องไปใช้’

มันจะดีแค่ไหนถ้าเกิดคุณสามารถเกษียณได้เร็วกว่าคนทั่วไปหลายสิบปี เพราะคุณใช้เวลาช่วงต้นๆ ของวัยทำงานไปกับการเพิ่มรายได้ในระดับที่คุณเองก็ไม่เคยคิดว่าจะทำได้ แล้วเอาเวลาที่เหลือไปทำอะไรก็ได้ที่ยากทำละ

นี่คือทำที่ผมใช้ชีวิตตัวเองในปัจจุบัน คือการ**โฟกัส**ที่**การหาเงินให้เยอะ และเก็บเงินให้เยอะ**เช่นเดียวกัน เพื่อที่จะเอาเงินนั้นไปลงทุนต่อและสร้างไลฟ์สไตล์ที่ผมอยากมีในอนาคต สักวันหนึ่งผมคงทำงานที่รักได้โดยไม่ต้องกังวลอีกต่อไป ซึ่งก็คงจะไม่นานเกินรอสำหรับผม และผมก็คาดหวังว่ามันจะเป็นเช่นนั้นสำหรับคุณเช่นกัน

เพราะฉะนั้น ผมจึงขอแนะนำเสนอไอเดียของการ **‘เป็นนายตัวเอง’** ให้ทุกคนฟัง

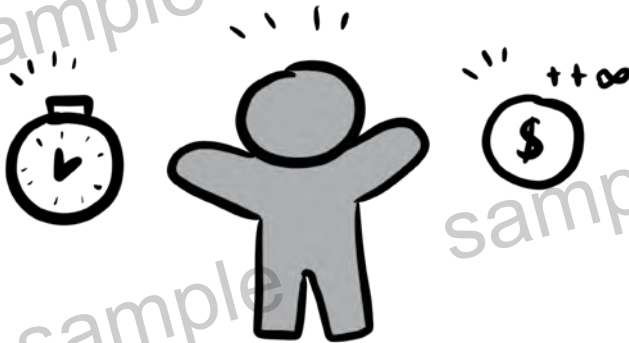
นี่คือท่าที่เราจะใช้สร้างเนื้อสร้างตัวจากหนังสือเล่มนี้กัน และ
แน่นอนว่ามันเป็นท่าที่จะทำให้คุณเกษียณได้เร็วขึ้นด้วย

ผมไม่ได้กำลังจะบอกให้ทุกคนออกมาทำธุรกิจใหญ่โต เป็นเจ้าของ
กิจการ มีทีมงานมากมาย เพราะผมเองก็ไม่ได้ทำแบบนั้น ทุกวันนี้ผมมี
ธุรกิจเล็กๆ ที่ดำเนินการด้วยตัวคนเดียว และผมก็กำลังอยู่บนเส้นทาง
ของแผนเกษียณตัวเองเช่นกัน

คำว่า ‘เป็นนายตัวเอง’ หมายถึง ทำงานอะไรก็ได้ที่คุณมี 2 อย่างนี้

1. อิสระด้านเวลา (ทำงานตอนไหนก็ได้)

2. ไม่มีเพดานรายได้



นั่นหมายความว่า ถ้าคุณสร้างผลลัพธ์ได้เยอะ เดือนนั้นคุณก็จะ
สามารถมีรายได้มหาศาลเข้ามาในเวลาสั้นๆ

และด้วยอิสระด้านเวลาที่มีความว่าจะทำงานตอนไหนก็ได้ คุณจะไม่ได้ถูกจำกัดว่าคุณจะทำเงินแค่ตอนเช้าถึงเย็นเหมือนทำงานบริษัท แต่หมายความว่าคุณสามารถชดเชยที่ 7 วันต่อสัปดาห์ ไปกับการสร้างผลลัพธ์เลยก็ยังได้ แล้วตอนไหนที่คุณเหนื่อย คุณก็สามารถพักได้เลยทันที

งานที่ให้ 2 อย่างนี้ได้ คืองานที่เป็นนายตัวเอง

และมันเป็นองค์ประกอบที่สำคัญมาก ๆ ในการสร้างเนื้อสร้างตัวที่เรากำลังจะได้เรียนรู้กันในหนังสือเล่มนี้

ตัวอย่างอาชีพที่เป็นแบบนี้ได้ ที่ไม่ใช่การทำธุรกิจใหญ่โต ก็จะเป็นพวกนักขาย ตัวแทนจำหน่ายต่างๆ ที่เขามีอิสระในการบริหารจัดการ การขายและการตลาดเอง เพียงแค่ใช้สินค้าและโปรโมชั่นของบริษัท

หรืองานฟรีแลนซ์ งานบริการรับจ้างทั้งหมด ผมนับว่าเป็นนายตัวเองหมดนะ อย่างผมก็เคยหารายได้จากการตัดต่อวิดีโอและเขียนบทความ อันนั้นก็ทำเยอะได้เยอะ ทำน้อยได้น้อยเหมือนกัน มีอิสระมาก

อีกกลุ่มหนึ่งก็คือธุรกิจผู้เชี่ยวชาญทั้งหลายที่คนจะมาใช้บริการคุณ มาขอคำปรึกษา ไปจนถึงการสอนเรื่องต่างๆ เช่น เทรนเนอร์สุขภาพ หนายความ วิทยากร โค้ช ที่ปรึกษา ฯลฯ

เอาจริงๆ คอนเทนต์ครีเอเตอร์ก็จัดอยู่ในหมวดเป็นนายตัวเองนะ เพราะว่าอาชีพนี้มีอิสระด้านเวลา ต้องแบ่งเวลา来做คอนเทนต์ บริหารเวลาตัวเอง แล้วถ้าได้ยอดวิวเยอะ มีสปอนเซอร์เข้า หรือปักตะกร้าขายได้เยอะ ก็ได้ผลลัพธ์แบบไม่มีเพดานรายได้เช่นกัน

อย่างในกรณีของผม ก็คือเริ่มจากการเป็นฟรีแลนซ์ แล้วก็ผสานคอนเทนต์ครีเอเตอร์เข้าไปเพื่อให้คนรู้จักเพิ่มมากขึ้น มีรายได้มากขึ้น และก็เพิ่งมาเพิ่มขาของการเป็นผู้เชี่ยวชาญเมื่อไม่กี่ปีมานี้ ตอนที่เริ่มมีงานสอนงานบรรยาย และเขียนหนังสือ

คุณน่าจะพอเห็นแล้วว่า การเป็นนายตัวเองนั้นมีความเชื่อมโยงกับการที่เราจะสร้างความมั่งคั่งให้ตัวเองเร็วขึ้นได้อย่างไร เพราะ **โจทย์ของเราตั้งแต่บที่แล้วก็คือการเพิ่มรายได้แบบ Active ให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้** เพื่อที่จะเอาเงินนั้นไปลงทุนต่อยอด และพาเราเข้าสู่เส้นทางของแผนเกษียณของเราได้เร็วขึ้น

ซึ่งแน่นอนว่างานที่มีเพดานรายได้ไม่สามารถให้สิ่งนั้นแก่เราได้แน่ๆ เพราะไม่ว่าเราจะทำผลลัพธ์ได้มากแค่ไหน เราถูกกำหนดไว้แล้วว่าแต่ละเดือนเราจะมีรายได้เข้ามาเท่านั้นตามเงินเดือนของเรา ความมั่นคงนั้นถูกแลกมาด้วยโอกาสในการเติบโตในระยะสั้น

ซึ่งแม้การเป็นนายตัวเองที่มีโอกาสเติบโตมากมาย แต่ก็ใช่ว่าจะไม่มีความเสี่ยง ผมก็คงไม่ทำตัวโลกสวยขายฝันว่ามันเป็นสูตรลับในการประสบความสำเร็จหรอก เรื่องพวกนี้คนก็รู้กันมาเยอะแล้ว แต่ไม่ใช่ทุกคนที่ทำแล้วรอดมาได้ ขนาดผมยังทำๆ เลิกๆ มาตั้งหลายอย่างเลย กว่าจะมาเริ่มจับทางได้ในธุรกิจล่าสุดนี้ที่ผมทำในช่อง **Nack Siwakorn**

แต่ก็อย่างที่เล่าให้ฟังไปข้างต้น ความไม่มั่นคงนี้สามารถทำให้มันคงขึ้นได้ ถ้าเกิดคุณมีครบทั้ง 3 ข้อ คือ 1. เงินเก็บในบัญชีของคุณ 2. ทักษะที่คุณทำได้ดีขึ้นเรื่อยๆ และ 3. จำนวนคนที่รู้ว่าคุณมีทักษะเหล่านั้น ซึ่งมันจะไม่ง่ายหรอกครับ แต่มันจะคุ้มค่าในระยะยาว

และในหนังสือเล่มนี้ผมจะค่อยๆ เปิดเผยทั้งมุมมองและวิธีการที่จะ
เพิ่มความเป็นไปได้เหล่านั้นให้ได้อ่านกัน

แน่นอนว่ามันมีความเสี่ยงมาก แต่ก็ก็เป็นความเสี่ยงที่มาพร้อม
โอกาส และไม่ใช่ทุกคนจะพร้อมรับความเสี่ยง ภาระ หน้าที่ ความเหนื่อย
ความกดดัน และความหดหู่ของการเป็นนายตัวเองนี้ได้ทุกคน เพราะเงื่อนไข
ชีวิตแต่ละคนก็แตกต่างกันไป

เพราะฉะนั้น ผมไม่ได้กำลังจะบอกว่าคุณต้องลาออกจากงานประจำ
และกระโดดมาเป็นนายตัวเองเต็มตัวเท่านั้นถึงจะประสบความสำเร็จ
มันไม่ได้มีเท่าเดียวในโลกเสียหน่อย และผมเป็นใครที่จะไปบังคับชีวิต
คนอื่นได้ ผมเองก็ยังคงลุยในเส้นทางของตัวเองเช่นกันด้วยซ้ำ

สิ่งที่ผมจะนำเสนอในบทนี้ เพียงแค่อยากให้คุณเข้าใจว่า**การจะ
สร้างความมั่งคั่งได้เร็วขึ้น คุณต้องปลดล็อกข้อจำกัด
ด้านรายได้ของคุณให้ได้ก่อน แล้วโอกาสในชีวิตมันจะ
มากมายขึ้นมหาศาล**

เพราะตราบดีที่คุณยังติดอยู่ในเขตอันตรายได้ไม่ว่าคุณจะประหยัด
หรือลงทุนแค่ไหน มันก็จะเร่งสปีดมากไปกว่านั้นไม่ได้แล้ว

ถ้าเกิดคุณยังไม่สามารถออกจากงานประจำได้ มันไม่ใช่ความผิด
ของคุณ และมันก็ไม่ผิดถ้าคุณจะทำงานประจำไปทั้งชีวิต มันอาจจะเป็นงาน
ที่คุณรักมากๆ และสนุกกับมันสุดๆ แต่การที่คุณหยิบหนังสือเล่มนี้มาอ่าน
นั่นก็แปลว่าคุณสนใจการสร้างชีวิตตัวเองไม่มากก็น้อย

ผมอยากให้คุณลองคิดเรื่องเพดานรายได้ไว้สักนิด และลองตั้งโจทย์กับตัวเองว่าจะทำอย่างไรที่จะปลดล็อกเรื่องนี้ให้ตัวเองได้

คุณอาจจะแค่หางานเสริมมาทำนอกเวลางาน หรือทำอะไรเป็นของตัวเองสักอย่างในวันหยุด โดยที่สิ่งเหล่านั้นมันมีโอกาสรำรวยให้คุณแบบไม่จำกัด เท่านั้น ก็อาจจะเพียงพอสำหรับคุณแล้วก็ได้

จากนั้นคุณก็ใช้เนื้อหาส่วนที่เหลือในหนังสือเล่มนี้ ไปกับการทวิคูณผลลัพธ์จากงานนั้น ให้มันกลายเป็นรายได้ที่เพิ่มขึ้น และเร่งสปีดคุณไปสู่เส้นทางการเกษียณของคุณในอนาคต

ผมขอเอาใจช่วยทุกคนนะครับ

4

เริ่มคิดแบบผู้ประกอบการ

แม้ผมจะไม่ได้ทำธุรกิจใหญ่โต ไม่ได้มีทีมงานมากมาย เป็นแค่ธุรกิจออนไลน์เล็กๆ ที่ใช้เวลาทำงานส่วนมากในคอนโดมิเนียมของตนเอง แต่สิ่งหนึ่งที่ช่วยให้ผมรอดชีวิตจากเวลาที่เพิ่งเริ่มต้น ช่วงที่ท้อแท้ ช่วงที่ไม่รู้ว่าจะไปรอดไหม หรือควรกลับไปยื่นใบสมัครทำงานประจำดี คือการ ‘คิดแบบผู้ประกอบการ’

ธุรกิจขนาดเล็กก็คือธุรกิจนายตัวเอง ฟรีแลนซ์ นักขาย แม้กระทั่งทำคอนเทนต์ ก็ล้วนต้องมีความคิดแบบนักธุรกิจ เพราะเราต้องรับผิดชอบชีวิตตัวเอง 100% แล้ว โดยเฉพาะถ้าเกิดทำสิ่งนี้เต็มตัวแบบไม่ได้ทำงานประจำควบคู่ไปด้วย เงินทุกบาทที่ใช้จะมาจากธุรกิจของเรา ข้าวทุกคำที่เข้าปากเราจะมาจากธุรกิจของเรา เพราะฉะนั้น อยากรักก็ต้องคิดแบบนักธุรกิจให้ได้ และนี่คือแนวคิดที่ช่วยผมเอาไว้

รับผิดชอบชีวิตตัวเอง 100%

ตอนเป็นพนักงาน สิ้นเดือนเรามีเงินเข้ามา แล้วค่อยใช้จ่ายออกไป แต่ตอนทำธุรกิจของตัวเอง เราจะมีรายจ่ายมารอตั้งแต่ต้นเดือน และโจทย์ก็คือ ‘จะหาเงินจากไหนมาให้พอจ่ายเดือนนี้วะ’



ในเมื่อสถานการณ์มันเป็นแบบนี้ เราก็ไม่มีเวลาผองแวงแล้วครับ ทุกเรื่องที่เกิดขึ้น ทุกรายจ่ายที่ออกไป ทุกรายได้ที่เข้ามา ล้วนมีการกระทำ และกิจวัตรอยู่เบื้องหลังทั้งสิ้น และเราต้องรับผิดชอบมันทั้งหมด

ในช่วงแรกๆ ผมต้องมานั่งแกะเลยว่ามีรายจ่ายอะไรที่ไม่จำเป็นบ้าง มีการกระทำอะไรที่มันเกี่ยวข้องกับการทำเงินบ้าง และอันไหนที่ไม่เกี่ยวข้อง และมีอะไรบ้างที่เราน่าจะพอดัดทิ้งได้ หรือใช้เงินเพื่อซื้อเวลาคืนมาได้บ้าง เพื่อให้มีเวลาหาเงินมากขึ้น

มันฝึกความรับผิดชอบมากๆ เลยนะครับ เพราะไม่มีใครมารับผิดชอบให้เราแน่นอน และเราต้องหัดซึ้นัวเข้าตัวเองให้เป็นนิสัยเลย การซึ้นัวหาคนอื่นมันง่าย แต่ซึ้นัวเข้าตัวเองในทุกเรื่องที่เกิดขึ้นนี่โคตรยาก แต่ถ้าทำเป็นนิสัยได้ ข้อดีของมันคือทุกครั้งที่เรากล้าทำแบบนั้น เราก็จะเกิดไอเดียไปต่อได้

คิดเรื่องเงินเข้า ก่อนเงินออกเสมอ

สิ่งที่คนทำธุรกิจแบบไม่มีประสบการณ์มักจะพลาดกันก็คือ ‘ตื่นเต้นอยากใช้เงิน’ ซึ่งผมเองก็เป็น!

เพราะในช่วงเริ่มต้นเรามักจะมีไฟ อยากทำ อยากลุย อยากทำให้มันออกมาดี ก็จะมีแต่ไอเดียต่างๆ ผุดขึ้นมาเยอะแยะมากมาย แต่เรื่องน่าเศร้าก็คือ ไอเดียเหล่านั้นมักจะเป็นไอเดียที่เอาเงินออกจากเรา โดยที่ยังไม่รู้เลยว่าเงินจะเข้ามาทางไหน

- เข้าสถานที่แถวไหนดีนี่...
- ตกแต่งอย่างไรดีนี่...
- จ้างพนักงานที่คนดีนี่...
- เข้าสตูดิโอถ่ายรูปสวยๆ ที่ไหนดีนี่...
- ออกแบบแพ็คเกจจิ้ง โลโก้สวยๆ ดึกว่า...
- ยิงโฆษณาวันละที่บาทดีนี่...

ทุกคำถามที่เข้ามาในหัว ล้วนเป็นแต่สิ่งที่เอาเงินออกจากกระเป๋าทั้งนั้น ยังไม่ทันหาเงินเลยก็ขาดทุนเสียแล้ว

พอถามกลับว่า ‘แล้วสรุปจะขายใคร ลูกค้ำคือใคร เขาจะเห็นเรา จากไหน ทำไมต้องซื้อเรา และกำไรเฉลี่ยเท่าไร’ กลับอึ้งงั้น ตอบไม่ได้ เพราะไม่ได้คิดเรื่องเหล่านี้

เอาแต่คิดเรื่องเงินออก เพราะตอนมีไฟมันอยากจะทำสินค้า บริการ อย่างเดียว ไม่ได้คิดเรื่องแบรนด์ เรื่องการตลาด เรื่องการขายเลย

นี่แหละ ‘ตื่นตื้นอยากใช้เงิน’ และเป็นนิสัยที่ควรระวังมากๆ โดยเฉพาะผู้เริ่มต้น

ไม่มีผลลัพธ์ = ไม่มีผลลัพธ์

จริงๆ ผมเรียนรู้เรื่องนี้ตั้งแต่สมัยเป็นฟรีแลนซ์แล้ว และยังตอน มาเป็นนักขาย มาทำธุรกิจ ก็ยิ่งโดนตอกย้ำเรื่องนี้ชัดเข้าไปอีก

ไม่มีใครสนใจความพยายามของเราขนาดนั้นครับ
โลกฝั่งนี้เขาวัดกันที่ผลลัพธ์ และการไม่มีผลลัพธ์ก็คือไม่มีผลลัพธ์ ไม่เกี่ยวกับว่าคุณจะพยายามมาแล้วแค่ไหน

เป็นนักขายที่ขายไม่ได้ ก็ไม่ได้ค่าคอมมิชชั่น

เป็นฟรีแลนซ์ที่ทำงานไม่ดี หรือขายงานไม่ได้ ก็ไม่ได้เงิน

ทำธุรกิจ แต่ขายไม่ได้ ก็คือขายไม่ได้ ไปลองใหม่ ไปพยายามใหม่

มันจะขัดกับแนวคิดในวงการพัฒนาตัวเองอยู่บ้างครับ ที่จะปลอบใจเราด้วยคำว่า ‘พยายามเต็มที่แล้ว ถือว่าสำเร็จ ไว้ครั้งหน้าค่อยเอาใหม่’ ผมไม่ได้มีปัญหอะไรกับคำนี้ เพราะผมเองก็ใช้มันปลอบใจตัวเองบ่อยมาก มันช่วยได้ และเราก็ไม่ควรกดดันตัวเองขนาดนั้นเช่นกัน หลายๆ ครั้งเราก็พยายามเต็มที่แล้วจริงๆ

แต่เราก็ไม่ควรใช้มันเป็นข้ออ้างในการหาเงิน สมมติคุณทำงานให้ลูกค้า 1 งาน แล้วมันออกมาไม่ดี คุณบอกเขาว่า ‘พยายามเต็มที่แล้ว’ เขาอาจจะใจดีและเห็นใจคุณ แต่ถ้าคุณทำแบบนี้ซ้ำ 20 รอบ เขาก็คงไม่จ้างคุณแล้วเหมือนกัน

โพลัสไปที่การสร้างผลลัพธ์ครับ ไม่ใช่ความพยายาม

เรากลับมาฮิลตัวเองได้ ปลอบตัวเองได้ แต่สุดท้ายก็ต้องกลับไปสู้อกับความจริงว่าไม่มีผลลัพธ์ก็คือไม่มีผลลัพธ์ พยายามเต็มที่แล้วแต่ขายไม่ได้ก็คือไม่มีเงิน และหน้าที่เราคือไปทำอย่างไรก็ได้ให้เกิดผลลัพธ์และทำเงินไม่ว่าจะพัฒนาทักษะ หาลูกค้าเพิ่ม พัฒนาสินค้า ฯลฯ

แนวคิดนี้ทำให้ผมมีข้ออ้างน้อยลง และรับผิดชอบธุรกิจที่ทำมากขึ้น จนมันเกิดผลลัพธ์และเติบโตขึ้นมาจนได้ อาจจะไม่ค่อยดี แต่มันเป็นความจริง ถ้าอย่างนั้นเราก็ต้องยอมรับและลุยไปกับมัน

การพัฒนาตัวเองคือข้อบังคับ

สมัยที่ผมยังเรียนอยู่ แม้กระทั่งตอนฝึกงาน การพัฒนาตัวเองนั้น เป็นเหมือนกิจกรรมพิเศษที่ผมเลือกทำยามว่าง เพื่อปรนเปรอตัวเอง เพื่อ

ทำให้รู้สึกดี ทำให้รู้สึกว่ามีผมเติบโตขึ้น และใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์มากกว่าคนอื่น ๆ

ในขณะที่...

- เพื่อนเล่นเกม → ผมอ่านหนังสือ
- เพื่อนดูซีรีส์ → ผมเรียนคอร์สออนไลน์
- เพื่อนเที่ยวเล่น ไปปาร์ตี้
→ ผมเข้าฟิตเนส ออกกำลังกาย

มันเป็นสิ่งที่ผม ‘เลือกจะทำ’ ซึ่งถ้าไม่ทำก็ไม่ตาย แต่ผมเลือกที่จะทำ เพราะผมรู้สึกดีกับตัวเองและได้พัฒนาตัวเองไปด้วย

แต่พอมาเป็นนายตัวเอง เรื่องเหล่านี้มันไม่ใช่แค่กิจกรรมพิเศษแล้วครับ มันคือข้อบังคับที่ถ้าไม่ทำเราก็ไม่รอด เรารับผิดชอบชีวิตตัวเอง 100% แล้ว การดูแลร่างกายตัวเองให้แข็งแรงเพื่อที่จะใช้งานได้ยาวๆ เป็นเรื่องจำเป็น การหาความรู้เพิ่ม เรียนคอร์ส อ่านหนังสือ เป็นเรื่องจำเป็น การฝึกทักษะใหม่ที่โลกมันกำลังมา เช่น AI เป็นเรื่องจำเป็น

การพัฒนาตัวเองไม่ใช่สิ่งที่เราจะทำในยามว่างแล้วครับ มันเป็นเรื่องที่ ‘ต่อให้เราไม่ว่าง ก็ต้องหาเวลาทำ’ ไม่อย่างนั้นคนอื่นเขาไปไหนต่อไหน เราตามไม่ทัน เราสู้ไม่ได้ เราก็จะล้มตายไปในที่สุด

ข้อนี้ทำให้ผมพัฒนาตัวเองอยู่เสมอ มีวินัยในการแบ่งเวลามาอ่านหนังสือ ฟังพอดแคสต์ ดูแลตัวเอง ซึ่งในช่วงแรกมันอาจจะเป็นความกดดัน เนื่องจากเรายังไม่มีทักษะมากในการสร้างผลลัพธ์ด้วยซ้ำ มันเลยเป็นการเร่งรีบหาความรู้และเร่งรีบสร้างผลลัพธ์

แต่วินัยที่ผมสร้างมาสม่ำเสมอในช่วงนั้น ก็ทำให้ทุกวันนี้ผมกลายเป็นคนที่สนุกกับการเรียนรู้ การได้อ่านหนังสือ การฟังแนวคิดจากคนเก่งๆ ระหว่างวัน ในขณะที่คนอื่นมองว่าผมบ้างานทั้งวัน สำหรับผม มันกลับเป็นเรื่องสนุก และไม่ได้รู้สึกว่ามันเหนื่อยอะไรเลย ออกจะเพลินด้วยซ้ำไป

จริงๆ มันมีแนวคิดที่โคตรมีประโยชน์ต่อคุณในการสร้างเนื้อสร้างตัวมากกว่านี้อีกมาก ซึ่งผมจะคอยสอดแทรกเข้าไประหว่างทาง เพราะถ้าเขียนทั้งหมดตั้งแต่ตอนนี้มันจะมีแต่มายด์เซตจนไม่ได้ลงมือทำอะไรกันสักที

ผมคิดว่าเท่านี้ก็เป็นอันที่สำคัญมากๆ ในการเริ่มต้นคิดแบบผู้ประกอบการแล้วละครับ ซึ่งมันจะเป็นรากฐานที่ดีมากๆ ในการต่อสู้กับความท้าทายทั้งหลายที่จะเข้ามาในการสร้างชีวิตของคุณในอนาคต